

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Nicolas Bremontier - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

| Formation d'affectation | Jury | Groupe | Nombre de places proposées | Nombre de vœux confirmés | Nombre de propositions d'admission en procédure principale | Rang du dernier admis en procédure principale | Taux minimum boursier | Taux bac pro |
|---|-----------------|---|----------------------------|--------------------------|--|---|-----------------------|--------------|
| Lycée Nicolas Bremontier - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client | Jury par défaut | Autres candidats | 12 | 356 | 52 | 74 | 30 | 57 |
| | Jury par défaut | Bacheliers professionnels toutes séries | 31 | 435 | 121 | 162 | 30 | 57 |
| | Jury par défaut | Bacheliers technologiques toutes séries | 27 | 662 | 102 | 156 | 30 | 57 |

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale

Disposer de compétences relationnelles

Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web

Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Attendus locaux

Pour réussir en BTS NDRC les candidats doivent :

- avoir une bonne capacité d'analyse et des capacités rédactionnelle
- Le sens de l'organisation, la capacité à s'adapter faire preuve d'autonomie
- De l'appétence pour l'environnement numérique et la négociation

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale.
Disposer de compétences relationnelles

Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web

Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises
Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle, le technicien supérieur NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation)
et dans toute sa complexité.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Après un traitement algorithmique des notes, l'ensemble des dossiers ont été examinés et classés par une commission composée des enseignants de la section.

Les appréciations des bulletins ont été essentielles dans l'analyse des dossiers.

L'assiduité, le comportement et l'implication des élèves sont des facteurs déterminants pour le classement qualitatif des dossiers.

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières.

La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

L'orientation se construit en deux années, il est primordial dès l'entrée en première de se constituer un dossier de qualité.

L'attitude, l'assiduité et l'implication sont les notions déterminantes pour cela.

L'élève doit aussi s'informer du contenu détaillé de la formation afin de ne pas mal s'orienter.

Participer aux portes ouvertes, consulter le site de l'Onisep sont des moyens d'information fiables.

Tableau Synoptique

| Champs d'évaluation | Rappel des critères généraux | Critères retenus par la commission d'examen des vœux | Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères | Degré d'importance des critères |
|---|--|--|---|---------------------------------|
| Résultat académique | Bon niveau en enseignement général | Evaluation des niveaux moyens sur les différents enseignements de terminale et de première | Notes des bulletins notamment en économie, droit management, mathématiques, français, histoire géographie, philosophie et langues | Essentiel |
| Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire | Capacité d'analyse, de concentration, qualités relationnelles | Analyse des différents niveaux en enseignement général et technologique | Appréciations des bulletins notamment en économie, droit management, mathématiques, français, histoire géographie, et langues | Essentiel |
| Savoir-être | Sérieux, investissement, participation active, assiduité et comportement | Rigueur, assiduité, dynamisme, motivation, sens de l'effort et de implication | es appréciations des bulletins et de la fiche avenir | Très important |
| Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet | L'intérêt pour la formation | Rigueur, assiduité, dynamisme, motivation, sens de l'effort et de implication | Dans le projet de formation motivé: la participation aux portes ouvertes du lycée aux salons, un stage éventuel | Important |
| Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires | Capacité à s'investir | lettre de motivation. | Capacité à s'investir | Complémentaire |

Signature :

Christophe CAZE,

Proviseur de l'établissement Lycée Nicolas

Bremontier